

# Zarządzanie marką

- Specjalność - studia I stopnia

**Kierunek: Marketing i sprzedaż**

Hybrydowe **OD PAŹDZIERNIKA** Studia licencjackie

## Czego nauczysz się wybierając tę specjalność?

Zgłębisz tajniki kreowania pozytywnych emocji wokół marki.

Poznasz aspekty prawne i społeczno-kulturalne w budowaniu marki.

Nauczysz się budować oraz analizować pozycję marki na rynku, aby zapewnić dobre relacje pomiędzy producentem a klientem.

Dowiesz się, jakie korzyści płyną z dbania o markę osobistą i jaką rolę odgrywa marka w biznesie.

Nauczysz się, jak zarządzać marką na różnych poziomach: osobistym, produktowym, korporacyjnym.

Poznasz nowe trendy i sposób ich zastosowania w budowaniu marki i komunikacji marketingowej.

## Co jeszcze powinieneś wiedzieć?

Marka jest bardzo istotnym instrumentem komunikowania się przedsiębiorstwa z klientami. Ma duże znaczenie, jeśli istnieje potrzeba wyróżnienia produktu spośród produktów konkurencyjnych – zwłaszcza w Internecie. Na zajęciach dowiesz się, jaką rolę w biznesie odgrywa marka, co wnosi do firmy i co dzięki niej przedsiębiorstwo zyskuje. Poznasz korzyści, jakie daje marka personalna i jak stworzyć brand doskonały.

Specjalność ta została przygotowana z myślą o osobach zainteresowanych procesami kreowania i zarządzania marką. Celem jest kształcenie brand menedżerów odpowiedzialnych za powodzenie rynkowe marki – osób koordynujących działania związane z planowaniem, organizacją, wdrażaniem i kontrolą przedsięwzięć w tym zakresie.

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

# Praca dla Ciebie:

właściciel firmy działającej w branży marketingowej,  
specjalista w agencji reklamowej lub marketingowej,  
brand menedżer,  
specjalista w dziale marketingu.



# Program studiów

## Przedmioty kształcenia ogólnego:

Podstawy zarządzania  
Podstawy ekonomii  
Podstawy marketingu  
Podstawy psychologii  
Podstawy prawa  
Środki i techniki sprzedaży  
BHP  
Podstawy finansów  
Technologia informacyjna  
Elementy socjologii  
Podstawy komunikacji  
Zarządzanie marką  
Zachowania konsumentów  
Ochrona własności intelektualnej  
Nowoczesne technologie w marketingu i sprzedaży  
Psychologia marketingu i sprzedaży  
Zarządzanie projektami  
Metody efektywnego uczenia się  
Badania marketingowe  
Język obcy  
Zarządzanie jakością  
Negocjacje w biznesie  
Komunikacja marketingowa

Metodyka projektu dyplomowego  
Wprowadzenie na rynek pracy  
Nauka o organizacji  
Cultural Differences  
Design Thinking  
przedmioty specjalnościowe  
Seminarium dyplomowe  
Praktyka zawodowa  
Wychowanie fizyczne - zajęcia fakultatywne.

### **Przedmioty kształcenia specjalnościowego:**

Marka korporacyjna  
Marka osobista  
Marka w social mediach  
Zarządzanie produktem  
Strategia komunikacji marki  
Employer Branding  
Strategie brandingowe  
Marketing dóbr luksusowych  
Storytelling i copywriting  
Tożsamość i wizerunek marki.

## **Wykładowcy**

### **dr Monika Różycka**

Prowadzi wykłady i szkolenia. Doradca biznesowy. MBA. Ekspert w podnoszeniu zyskowności firm. Certyfikowany trener FinxS Sales Assessment Extended Tools Polska. Audytor wiodący ISO 9001. Specjalizuje się m.in. w rekrutacji i diagnozowaniu poziomu kompetencji handlowców oraz pracowników sprzedaży z wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Od 15 lat pomaga przedsiębiorcom, menedżerom i trenerom:

- Zwiększać dochody i rozwijać biznes
- Zwiększać sprzedaż czyli sprzedawać więcej i lepiej
- Zwiększać jakość obsługi klienta

Dane zamieszczone w niniejszej karcie kierunku mają charakter wyłącznie informacyjny. Dane te nie stanowią oferty zawarcia umowy w rozumieniu art. 66 i nast. kodeksu cywilnego. Zgodnie z art. 160 ust. 3 ustawy z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, umowa między szczytem a studentem zawierana jest w formie pisemnej.

- Rekrutować wybitnych handlowców i sprzedawców
- Wdrażać nowoczesne metody zarządzania
- Sporządzać profesjonalny biznesplan i analizę opłacalności
- Zwiększać efektywność pracowników, wzmacniać ich zaangażowanie i pasję

Posiada doświadczenie w realizacji z sukcesem projektów związanych z shadow auditing, reorganizacją czy restrukturyzacją. Opracowuje strategie rozwoju, biznesplany, badania i raporty dla firm oraz instytucji. Doradza mikro, małym, średnim i dużym firmom. Autorka monografii naukowych, publikacji i artykułów.

### **mgr Izabela Wilczewska**

Wykładowca Uniwersytetu WSB Merito Szczecin, pełniąca również funkcję menedżera kierunku Marketing i sprzedaż. Specjalista z długoletnim doświadczeniem z zakresu public relations, marketingu, reklamy i psychologii. W życiu zawodowym i na zajęciach wykorzystuje wiedzę zdobytą podczas studiów z public relations, psychologii społecznej i coachingu. Pomysłodawca, koordynator i realizator kampanii reklamowych i marketingowych, działań PR, eventów, konferencji, szkoleń z prezentacji, negocjacji i sprzedaży.

### **Dr hab. Marek Dylewski**

Profesor na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Prowadzi zajęcia przede wszystkim w zakresie podstaw finansów, finansów przedsiębiorstw i finansów publicznych. Doświadczenie praktyczne związane z pracą w sektorze bankowym oraz w sektorze publicznym. Autor wielu publikacji, w tym monografii, artykułów, referatów i raportów.

### **dr Andrzej Kokieli**

Jest doktorem nauk humanistycznych. W pracy naukowej specjalizuje się w problematyce wartości mieszczących się w strukturze osobowości człowieka. Prowadzi zajęcia z Psychologii i Pedagogiki na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin. Jest opiekunem merytorycznym Koła Naukowego Psychoterapii. Ukończył czteroletnią szkołę psychoterapii w Krakowskim Centrum Psychodynamicznym posiadającym akredytację Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Pracuje w nurcie psychodynamicznym opartym na psychoanalizie Zygmunta Freuda. Doświadczenie terapeutyczne potwierdza wieloletnia praktyka oraz staż kliniczny zrealizowany w V Oddziale Ogólnopsychiatrycznym z Pododdziałem Leczenia Zaburzeń Afektywnych szpitala „Zdroje”.

Zajmuje się w szczególności diagnozą, interwencją kryzysową i psychoterapią ukierunkowaną na młodzież i osoby dorosłe. Realizowana praktyka podlega systematycznej superwizji zgodnie z zasadami obowiązującymi w pracy terapeutycznej.

### **prof. dr hab. Jan Nikołajew**

Wykładowca na Uniwersytecie WSB Merito Szczecin na kierunku pedagogika. Autor wielu artykułów, czasopism, monografii, publikacji naukowych. Wykładał na Uniwersytecie Szczecińskim na kierunku: Socjologia. Rektor Wyższej Szkoły Humanistycznej Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Szczecinie, w latach 2000-2006. Ważniejsze publikacje:

Badania socjologiczne nad ludźmi morza, Droga do zawodu marynarza, Społeczne problemy pracy na morzu, Zawód i praca w rybołówstwie dalekomorskim. Prof. dr hab. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego (seminarium Pawła Rybickiego). Doktorat (Promotor: Ryszard Dyoniziak) na podstawie własnych badań empirycznych: Społeczność dalekomorskiego statku rybackiego. Habilitacja na podstawie monografii. Zawód rybaka dalekomorskiego. Zainteresowania badawcze: socjologia gospodarcza, negocjacje i kierowanie kadrami, zastosowania technik badawczych.

### **dr inż. Michał Ryłski**

Doktor nauk ekonomicznych Uniwersytetu Gdańskiego, specjalność: Innowacje w transporcie. Inżynier, logistyk oraz coach Noble Manhattan Coaching. Posiada ponad 20 lat doświadczenia zawodowego w kraju i za granicą, w zakresie logistyki i coachingu. Prowadzi sesje coachingowe oraz warsztaty z lepszego komunikowania się i większej motywacji do działania. Jego pasją jest towarzyszenie ludziom w rozwoju osobistym. Cechuje go łatwość nawiązywania kontaktów oraz zdolność rozumienia różnych punktów widzenia. W wolnym czasie lubi trenować koszykówkę i jeździć na skuterze.

### **dr Grażyna Gołębiowska**

Doktor nauk ekonomicznych. Współpracuje z Uniwersytetem WSB Merito Szczecin i prowadzi zajęcia z zarządzania, zarządzania zasobami ludzkimi, nauki o organizacji i zachowań organizacyjnych. Jest wieloletnim wykładowcą i promotorem prac dyplomowych (licencjackich i magisterskich). Doświadczenie zdobywała, pracując jako wykładowca w wielu uczelniach niepublicznych oraz publicznych w Szczecinie, m.in. na Politechnice Szczecińskiej oraz Uniwersytecie Szczecińskim, a także w instytucjach kształcenia podyplomowego. Doświadczenie praktyczne uzyskała na stażu przemysłowym w Szczecińskiej Stoczni Remontowej „Gryfia”.  
współautor podręczników akademickich takich jak: „Przedsiębiorstwo turystyczne w gospodarce wolnorynkowej” (UEP Poznań), „Kompendium wiedzy o turystyce” (PWN Warszawa) czy „Turystyka w badaniach ekonomicznych” (PWN Warszawa). Uczestnik licznych programów międzynarodowych oraz członek Komitetów Naukowych wielu konferencji. Autor publikacji w czasopiśmie branżowych, recenzent i redaktor licznych wydań naukowych. Twórca cyklicznej konferencji „Gremium Ekspertów Turystyki”.

## **Partnerzy kierunku**

**Beliani**



Business Club Szczecin



TECHNOPARK  
POMERANIA

## Special promotion for candidates.

Nie czekaj, zapisz się online. Pierwsi korzystają najwięcej!

### Zapisując się do 17 lipca zyskujesz:

**800 zł dzięki niższe w czesnym**, która na studiach I stopnia rozliczana jest na pierwszym roku studiów, obniżając proporcjonalnie każdą kolejną ratę czesnego.

Dodatkowo jesteś zwolniony(-na) z opłaty wpisowej w wysokości 85 zł.

do 17 lipca

czesne już od

**323 zł** ~~390 zł~~

miesięcznie